

Sehr geehrte Expertinnen und Experten!

Die Bewertung der eingereichten Businesspläne ist eines der wertvollsten Services der i2b Businessplan-Initiative, da es eine große Hilfestellung für zukünftige UnternehmerInnen darstellt.

Die Bewertungen sind aber auch ein wesentlicher Bestandteil des Businessplan-Wettbewerbs, da sich die Reihung der Platzierungen zur Hälfte aus der Punktwertung des Feedbacks ergibt.

Um eine qualifizierte Bewertung zu ermöglichen, benötigen wir Ihre Expertise. Ohne Sie wäre dieser Wettbewerb nicht möglich.

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Damit i2b einen einheitlichen Bewertungsprozess gewährleisten kann, bitten wir Sie Ihre Bewertung unter Berücksichtigung der weiter unten angeführten Bewertungskriterien auszurichten. Dieser Leitfaden soll Ihnen dabei als **Orientierungshilfe** dienen. Sie ermöglichen damit eine faire Bewertung!

I. Inhaltlicher Leitfaden

1. i2b Businessplan-Wettbewerb

Gesucht sind...Österreichs beste Businesspläne in den Kategorien

- **Dienstleistung, Gewerbe und Handel**
- **Technologie**
- **Studierende**

Die User der i2b-Plattform haben **ganzjährig** die Möglichkeit, ihren Businessplan zum Fachfeedback einzureichen. Der Einreichschluss zum jeweiligen Wettbewerbsjahr wird auf unserer Webseite kommuniziert: www.i2b.at.

Auswahlverfahren Wettbewerb

In einer **Fachjury**, bestehend aus ExpertInnenvertreter, werden die Businesspläne pro Kategorie („Dienstleistung, Gewerbe, Handel“, „Technologie“, „Studierende“), die die besten Punktebewertungen erzielen konnten, auf ihre Plausibilität geprüft und die fünf besten Pläne pro Kategorie sowie die **PreisträgerInnen der Sonderkategorien** ermittelt, welche zum i2b Jury-Tag eingeladen werden.

Der **i2b Jury-Tag** ist eine Pitching-Veranstaltung, bei der je fünf Teams pro Kategorie gegeneinander antreten. Die rund 40-köpfige Jury, bestehend aus einer Delegation unserer ehrenamtlichen ExpertInnen, beurteilt die Präsentationen der einzelnen Teams mittels vorgefertigtem Fragebogen. Hier wird auf folgende Bewertungskriterien geachtet:

- Marktpotenzial
- Gründer-Team
- Finanzielle Realisierbarkeit in den nächste 3 Jahren
- Pitch

Die einzelnen Jury-Mitglieder vergeben, wie beim Businessplan-Feedback, Punkte von 1 bis 4.

Die Endnote und somit die **Platzierung** der einzelnen Teams der drei Kategorien beim i2b Businessplan-Wettbewerb ergibt sich zu 50% aus der Businessplan-Feedback-Bewertung sowie zu 50% aus der Präsentations-Bewertung beim Finale.

Die PreisträgerInnen des i2b Businessplan-Wettbewerbs werden bei einer großen, öffentlichkeitswirksamen **Prämierungsgala** mit Geld- und Sachpreisen im Gesamtwert von über 150.000 Euro ausgezeichnet.

2. Fachfeedbacks

Abwicklung

Einreichung: Jeder Businessplan wird über www.i2b.at hochgeladen, in die Bewertungsdatenbank eingespeist und dann durch i2b an zwei ExpertInnen zur Bewertung weitergegeben (online).

Erstellung der Fachfeedbacks: Sie als ExpertInnen können die gesamte Bewertung über die Datenbank auf unserer Webseite unter dem Menüpunkt „**Bewertung & Feedback**“ im myi2b-Bereich durchführen, sodass Ihre Bewertung von jedem internetfähigem Computer möglich ist. Die vordefinierten Felder in dieser Online-Datenbank müssen vollständig ausgefüllt werden (Noten für quantitatives und Kommentare für qualitatives Feedback).

Rückgabe: Nach Fertigstellung der Fachfeedbacks werden diese den EinreicherInnen durch i2b bereitgestellt.

Ziele

Identifizierung von Schwachstellen im Businessplan und Feedback an die Teilnehmer-Teams mit folgenden Schwerpunkten:

- Ist die Geschäftsidee Erfolg versprechend?
- Welche Punkte sind noch intensiver zu beachten?
- Was sind die nächsten Schritte?

Motivation zur Umsetzung: Ein guter Plan darf und soll auch entsprechend gelobt werden.

Identifizierung der besten Businesspläne Österreichs: Nur die besten Businesspläne sollen und dürfen gewinnen.

3. Bewertung konkret

Grundlagen

Die Fachfeedbacks/Businessplan-Bewertungen sollen sich an folgenden Bereichen und Fragen orientieren:

1. Executive Summary

Wir empfehlen diese Zusammenfassung erst dann zu verfassen, wenn Sie den gesamten Businessplan erstellt haben. Es sollen die wichtigsten Inhalte aus den jeweiligen Kapiteln komprimiert dargestellt werden.

2. Produkt / Dienstleistung

2.1. Produkt / Dienstleistungsbeschreibung & Entwicklungsstand

Beschreiben Sie detailliert Ihr Produkt- / Dienstleistungsangebot. Wie ist der aktuelle Entwicklungsstand? Liegt bereits ein Prototyp oder Proof of Concept vor? Muss dieser erst entwickelt werden? Oder haben Sie bereits die erste Kleinserie produziert? Gibt es erste Kunden?

2.2. Kundennutzen

Beschreiben Sie den Mehrwert, den Sie für Ihre KundInnen generieren. Nehmen Sie Ihren KundInnen Arbeit ab? Sparen Sie ihnen Zeit oder Kosten? Liefern Sie bessere Qualität? Oder überhaupt etwas Neues? Betrachten Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung aus der Sicht der KundInnen.

2.3. USP, Stärken & Schwächen

Beschreiben Sie den „Unique Selling Point“ (USP) Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung. Welche Stärken und Schwächen haben Ihre Produkte und/oder Dienstleistung im Vergleich zum Wettbewerb? Warum sollten KundInnen bei Ihnen kaufen? Was hebt Sie von der Konkurrenz ab?

2.4. Innovationsgrad

Falls Sie ein innovatives Produkt oder eine innovative Dienstleistung anbieten, beschreiben Sie bitte den Innovationsgrad. Um welche Art der Innovation handelt es sich: technisch, kreativwirtschaftliche, soziale, Verfahrens- oder Prozessinnovationen? Wie hoch ist der Innovationsgrad im Vergleich zu den am Markt angebotenen Produkten/Dienstleistungen in Österreich oder auch weltweit?

2.5. Markenschutz und Patente

In vielen Branchen sind Markenschutz und Patente von zentraler Wichtigkeit. Trifft dies auch auf Ihr Unternehmen zu? Falls ja, sollten Sie hier die geplante Schutzrechtsstrategie erläutern und den aktuellen Status der Umsetzung (z.B. Patente, Gebrauchsmuster oder Markenrechte eingereicht oder erteilt?) nennen.

2.6. Leistungserstellung

Welche Arbeiten führen Sie selbst durch? Welche Arbeiten werden durch Partner durchgeführt? Stellen Sie die Prozesse der Leistungserstellung dar.

3. Unternehmen & Management

3.1. Management und (Gründungs)-Team

Welche Personen sind Teil des Gründungsteams und über welche Vorerfahrung verfügen diese Personen? Welche Rolle haben die Personen im Unternehmen? Gibt es „Know How“ das Sie nicht im Team haben? Wenn ja, wie schließen Sie diese Lücke? Durch Vergabe an Externe? Durch Aufnahme von Personal oder zusätzlichen Gesellschaftern?

3.2. Informationen zum Unternehmen

Wie ist der Firmenwortlaut und ggf. das Datum der Unternehmensgründung? Welche Rechtsform planen Sie? Firmensitz: Welchen Standort haben Sie vorgesehen und welche Vorteile bzw. Herausforderungen ergeben sich daraus? Wie sind die geplanten Eigentumsverhältnisse (wer hält welche Anteile am Unternehmen)? Gibt es schon entsprechende Verträge (Gesellschaftsvertrag etc.)? Gibt es externe Kooperationspartner und welche Vor- und Nachteile sind diesbezüglich denkbar? Status der Unternehmensgründung: Welche wesentlichen Schritte der Unternehmensgründung wurden bereits gesetzt (Registrierung der Marke, Firmenbucheintrag, Beantragung der Gewerbeberechtigung, evtl. Zusagen vorab etc.)?

3.3. Organisationsstruktur

Stellen Sie mittels eines Organigramms die (geplante) Organisationsstruktur inkl. eventuell ausgelagerter Tätigkeitsbereiche (z.B. Buchhaltung) dar. Sind Funktionen bereits besetzt sollte dies klar erkennbar sein.

3.4. Unternehmensanalyse / SWOT-Analyse

Was sind die Kernaufgaben Ihres Unternehmens? Welches Geschäftsmodell haben Sie vorgesehen? SWOT-Analyse: Identifizieren Sie Stärken und Schwächen im Verhältnis zu Ihren Konkurrenten. Setzen Sie diese Stärken und Schwächen den Trends gegenüber, so ergeben sich Chancen und Risiken für Ihr Geschäftsmodell und leiten Sie gegebenenfalls Maßnahmen ab.

3.5. Ziele

Setzen Sie sich Ziele (kurz-, mittel- und langfristig), an denen Sie Ihren Fortschritt messen können. Die gesetzten Ziele sollen SMART (spezifisch, messbar, realistisch, relevant und zeitlich festgelegt). Nützliches Modell: Balanced Scorecard.

3.6. Umsetzungsplanung

Welche einzelnen Schritte haben Sie innerhalb der nächsten Jahre zur erfolgreichen Etablierung Ihres Unternehmens geplant (Personal, Standort, ...)? Welche Meilensteine haben Sie festgelegt? Bis zu welchen Terminen möchten Sie Ihre Planungsmaßnahmen konkret umgesetzt haben (Fertigstellung des Produktes, Finanzierungen abgeschlossen, Gewerbeberechtigung erhalten, ...)? Welche Aufgaben und Meilensteine hängen direkt voneinander ab? Welcher ist der kritische Pfad bei der Umsetzung bzw. Start-up Phase? Welche Meilensteine haben Sie für die Nachgründungsphase geplant?

4. Branche, Markt & Wettbewerb

4.1. Branche

Beschreiben Sie die Branche, in der Sie tätig werden wollen: Die Größe der Branche (Anzahl der Unternehmen), die Struktur der Branche (Betriebsgröße, kleinteilige Strukturen oder wenige Platzhirsche), Besonderheiten und Spielregeln (z.B. Öffnungszeiten, Gratis-Serviceleistungen, Anzahlungen, Stammkundenrabatt, Trends in Bezug auf Preise, Nachfrage. Nützliches Modell: Branchenstrukturanalyse nach Porter (Five Forces)

4.2. Markt & Absatzpotential

Mit dem Markt ist im Unterschied zur Branche nicht die Summe der Anbieter gemeint, sondern jene der Nachfrager. Wichtige Kenngrößen sind Volumen, Preis, Umsatz und Wachstum. Basierend auf den Marktzahlen leiten Sie das Absatzpotential Ihres Unternehmens ab. Versuchen Sie plausible Einschätzungen für die Zukunft nieder zu schreiben und setzen Sie Ihr Absatzziel für die Einstiegsphase niedriger an, da die Markteroberung schrittweise erfolgen wird.

4.3. Zielgruppen

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrem Angebot an? Über welche Merkmale sowie kaufentscheidende Faktoren wie Altersgruppe, Interesse, Vorlieben, Werte, Verhaltensweise etc. verfügt Ihre Zielgruppe? Richtet sich Ihr Angebot an Privatkunden (B2C) oder an Unternehmen (B2B)?

4.4. Trends

Beschreiben Sie aktuelle Trends. Besonders interessant sind Technologie-getriebene Veränderungen sowie Trends im KundInnenverhalten. Auf welche Art und Weise berücksichtigen Sie diese Trends und nützen diese sogar für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

4.5. Konkurrenzanalyse

Vergleichen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung mit dem Angebot der wichtigsten Mitbewerber. Nutzen Sie die Übersichtstabelle Konkurrenzanalyse auf unserer Website (unter Downloads). Eine umfassende Konkurrenzanalyse hilft Ihnen ihre Stärken und Schwächen im Vergleich zu anderen Unternehmen zu identifizieren und Ihr Angebot zu optimieren.

4.6. Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten

Gibt es rechtliche, wirtschaftliche oder regionale etc. Markteintrittsbarrieren und wie wollen Sie damit umgehen? Bestehen Abhängigkeiten zu Lieferanten, Kunden oder Mitbewerbern wie z.B., dass nur ein Produktionsunternehmen Ihr Produkt erstellen kann?

5. Marketing & Vertrieb

5.1. Marketingstrategie & Kommunikationskanäle

Stellen Sie Ihre Marketingstrategie mit den daraus abgeleiteten Marketingmaßen (inkl. Markteintrittsstrategie dar. Welche Kommunikationskanäle und Werbemittel wollen Sie nutzen?

5.2. Vertriebsstrategie & Vertriebskanäle

Stellen Sie Ihre Vertriebsstrategie mit den daraus abgeleiteten vertrieblichen Maßnahmen dar. Wie wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verkaufen (Online Shop, Geschäftslokal, über Dritte,)?

5.3. Preisgestaltung

Welchen Endverkaufspreis wollen/können Sie erzielen? Zum einen muss der Verkaufspreis kostendeckend sein, zum anderen marktauglich. Für innovative Produkte/Dienstleistungen ist es einfacher einen höheren Preis zu verlangen, für traditionelle Produkte/Dienstleistungen muss man sich tendenziell an vorherrschenden Preisen orientieren, außer Sie können plausibel argumentieren, warum bei Ihnen ein höherer Preis gerechtfertigt ist (z.B. durch eine höhere Qualität).

5.4. Zahlungskonditionen & Kundenservice

Welche Zahlungskonditionen legen Sie fest (Zahlfristen, Rabatte, Mahnspesen ...)? Wie gehen Sie mit Service und Beschwerdeanfragen Ihrer Kunden um?

6. Erfolgs- und Finanzplanung

6.1. Gründungskosten & Investitionskosten

Neben den Gründungskosten wie z.B. Anwalts- und Steuerkosten fallen Investitionen an um Ihr Unternehmen überhaupt in Betrieb zu setzen. Welche Investitionen sind notwendig, um erste Umsätze zu erzielen? Gäbe es auch Alternativen wie z.B. Mietung, geteilte Nutzung? Müssen Sie mittelfristig (innerhalb der nächsten 3-5 Geschäftsjahre) weitere Investitionen tätigen?

6.2. Kostenplanung

Mit welchen Produktionskosten bzw. Wareneinsatz rechnen Sie? Mit welchen sonstigen laufenden Kosten rechnen Sie? Welchen Personalbedarf und welche Personalkosten erwarten Sie? Wie hoch ist Ihr Unternehmerlohn? (Kosten innerhalb der nächsten 3-5 Geschäftsjahre.) Beachten Sie auch die Sozialversicherungsbeiträge und die Abgaben ans Finanzamt.

6.3. Absatz- / Umsatzplanung

Anhand Ihres ermittelten Absatzpotential in Kapitel 3.2. Markt und Absatzpotential können Sie die Ihren Absatz/Umsatz planen. Die Planung muss realistisch und nachvollziehbar sein.

6.4. Plan-Gewinn- und Verlustrechnung & Planbilanz

Stellen Sie den Umsatz den Kosten gegenüber.

6.5. Kapitalbedarf- und Finanzierungsquellen

Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf aufgrund der zuvor durchgeführten Berechnungen? Welche Finanzierungsquellen können Sie zur Deckung des Finanzbedarfs verwenden?

6.6. Ausführliche Planung Plan4You

Bearbeiten Sie das Planungstool Plan4You mit Ihren eigenen Zahlen.

Kriterien

Die eingereichten Businesspläne sollen sowohl **qualitativ** als auch **quantitativ** bewertet werden. Dabei soll ein besonderes Augenmerk auf die Einhaltung folgender Kriterien bei der Beantwortung der Leitfragen gelegt werden:

- **Vollständigkeit:** Vollständigkeit im Sinne eines umfassend plausiblen Gesamtkonzepts, nicht im Sinne einer kompletten Abhandlung des Leitfragenkataloges!
- **Klarheit und Sachlichkeit**
- **Grad der Quantifizierung relevanter Größen (insbesondere Kostenplanung, Chancen-Risiken-Planung, Branchen-Analyse)**
- **Plausibilität und Erfolgsaussichten der Annahmen**

Benotung

Benotungsschema der Fragen in der Bewertungsmaske:

- Hervorragend (1):** Elemente des Businessplans wurden außergewöhnlich klar und präzise erläutert
Sehr ansprechende Präsentation
Alle relevanten Größen quantifiziert und mit plausiblen Annahmen und/oder Quellen hinterlegt
- Gut (2):** Elemente des Businessplans wurden ausreichend dargestellt (Regelfall)
Klare verständliche Darstellung
Wesentliche Größen wurden quantifiziert, die meisten Annahmen plausibel
- Genügend (3):** Elemente des Businessplanes wurden zumindest angeschnitten
Darstellung streckenweise verbesserungsbedürftig
Größen wurden nur vereinzelt quantifiziert, Annahmen nur vereinzelt plausibel

Mangelhaft (4): Fragen wurden kaum bzw. gar nicht beantwortet
Schwer verständliche Darstellung
Keine Quantifizierung relevanter Größen

Kommentarfelder zu den einzelnen BP-relevanten Bereichen

Hilfestellung für Teilnehmer leisten

„Richtige“ Fragen stellen - Auf Schwächen hinweisen - Plausibilität der Annahmen hinterfragen -
Hilfestellung bei der Vorgehensweise für quantitative Abschätzungen geben - Tipps für weiteres
Vorgehen

Motivation der Teilnehmer stärken

Schwächen positiv formulieren - Lösungsorientierte Vorschläge ausbreiten - Begeisterung für
Stärken des Geschäftskonzeptes und der Ausarbeitung stärken

II. Technischer Leitfaden Feedback

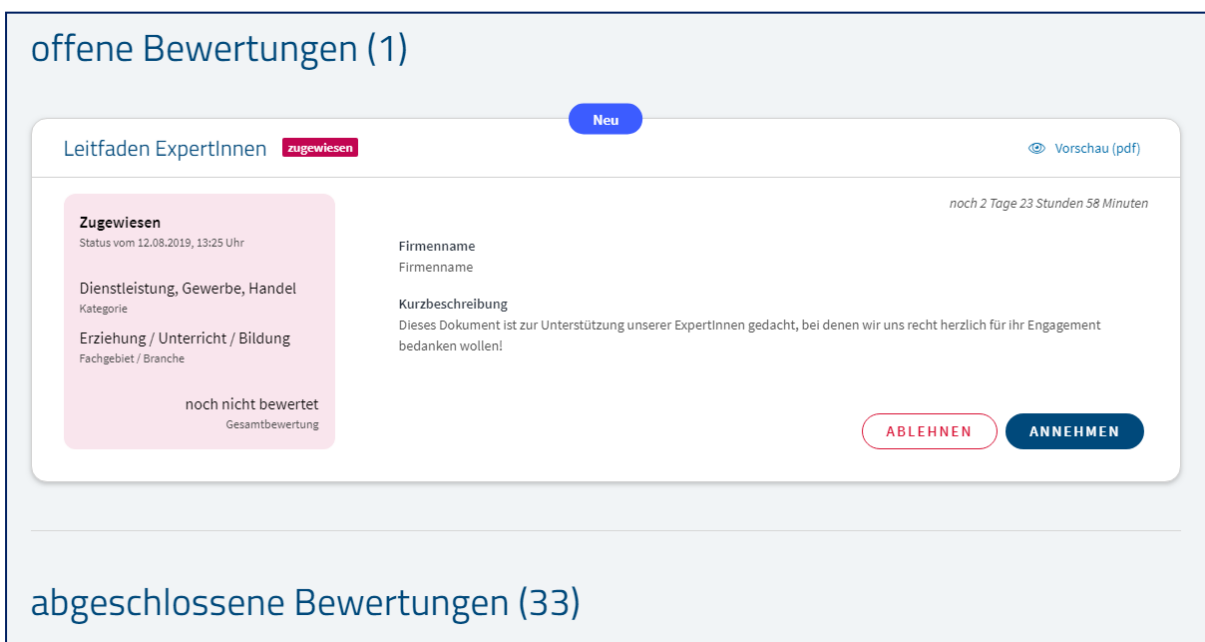
1. Login-Bereich

Ihr Benutzer wird vom i2b-Team mit der ExpertInnen-Tätigkeit verknüpft. Login mit E-Mailadresse und Passwort.



2. myi2b

Navigieren Sie im myi2b-Bereich zu „Bewertung & Feedback“. Hier finden Sie nicht nur neu an Sie zugeteilte Businesspläne, sondern auch bereits von Ihnen abgeschlossene Feedbacks.



offene Bewertungen (1)

Leitfaden ExpertInnen **zugewiesen** [Neu](#) [Vorschau \(pdf\)](#)

noch 2 Tage 23 Stunden 58 Minuten

Zugewiesen
Status vom 12.08.2019, 13:25 Uhr

Dienstleistung, Gewerbe, Handel
Kategorie

Erziehung / Unterricht / Bildung
Fachgebiet / Branche

noch nicht bewertet
Gesamtbewertung

Firmenname
Firmenname

Kurzbeschreibung
Dieses Dokument ist zur Unterstützung unserer ExpertInnen gedacht, bei denen wir uns recht herzlich für ihr Engagement bedanken wollen!

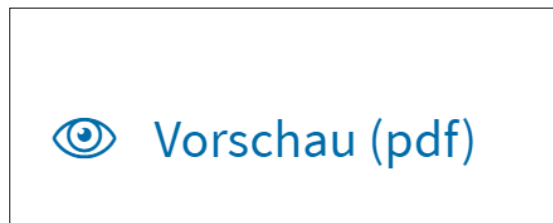
ABLEHNEN **ANNEHMEN**

abgeschlossene Bewertungen (33)

3. Sie haben folgende Möglichkeiten mit einem neu an Sie zugewiesenen Businessplan zu verfahren:

- **Vorschau**

Bevor Sie einen Businessplan zum Feedback annehmen, haben Sie die Möglichkeit der Vorschau. Die **Executive Summary** (bei BP, die mit dem Online-Assistenten geschrieben wurden) bzw. **die ersten fünf Seiten** des eingereichten PDFs werden Ihnen angezeigt, wenn Sie auf das Vorschau-Symbol klicken.



So können Sie entscheiden, ob der Businessplan zu Ihnen passt und Sie ihn annehmen bzw. ablehnen wollen.

- **Annehmen/Ablehnen**

Wollen Sie den Businessplan begutachten, klicken Sie auf „**Annehmen**“. Können Sie den Plan nicht annehmen, entscheiden Sie sich für den Button „**Ablehnen**“.



Lehnen Sie einen Businessplan ab, können Sie uns hierfür Ihre Gründe mitteilen. Der Plan wird in diesem Fall von uns an eine(n) andere(n) ExpertIn verwiesen.

Businessplan ablehnen ×

Bitte nennen Sie den Grund, warum Sie den Businessplan ablehnen

Keine Zeit

Nicht mein Kompetenzbereich

Sonstiges

PLAN ABLEHNEN

- **Angenommenen Plan begutachten**

Nehmen Sie den Plan an, werden Sie zur Begutachtung weitergeleitet.

Bewertung	Handbuch & Vorlagen	Musterbusinesspläne	Nützliche Links
● Executive Summary			
● Produkt/Dienstleistung			
● Unternehmen & Management			
● Branche, Markt & Wettbewerb			
● Marketing & Vertrieb			
● Erfolgs- und Finanzplanung			

Klicken Sie in die einzelnen Kapitel und bewerten Sie den Businessplan anhand der oben angeführten Kriterien.

- **Executive Summary**

Executive Summary

Wir empfehlen diese Zusammenfassung erst dann zu verfassen, wenn Sie den gesamten Businessplan erstellt haben. Es sollen die wichtigsten Inhalte aus den jeweiligen Kapiteln komprimiert dargestellt werden.

Executive Summary

2

Feedback zum Kapitel

←	→	Paragraph	▼	B	<i>I</i>	<u>U</u>	☰	☰	☰	☰	▼
Wir bitten Sie um konstruktives Feedback											
POWERED BY TINY											

Fertig begutachtete Kapitel scheinen grün auf, Kapitel, die noch in Arbeit sind orange und noch nicht begutachtete Kapitel sind rot. So haben Sie einen guten Überblick über Ihre Bewertung, auch, wenn Sie nicht an einem Stück daran arbeiten können.

Bewertung

● Executive Summary	▼
● Produkt/Dienstleistung	▼
● Unternehmen & Management	▼
● Branche, Markt & Wettbewerb	▼
● Marketing & Vertrieb	▼
● Erfolgs- und Finanzplanung	▼

Vergessen Sie nicht, Ihr Feedback auch zwischendurch abzuspeichern – es wäre schade, wenn etwas verloren geht! Der Speicher-Button befindet sich rechts und läuft mit Ihnen und Ihrer Begutachtung mit.

SPEICHERN

Voraussichtliche Gesamtbewertung
1,64

Vervollständigen Sie die Bewertung, um das
Fachfeedback abzuschließen.

FERTIG & SENDEN

Haben Sie jedes Kapitel begutachtet und bewertet, bitten wir Sie um ein abschließendes Gesamt-Feedback zum Businessplan. Nachdem alles gespeichert wurde, sehen Sie die voraussichtliche Gesamtbewertung Ihres Feedbacks in Punkten unter dem Speicher-Button. Die Punktwertung des Feedbacks dient zur Reihung der besten Pläne für den i2b Businessplan-Wettbewerb, wobei gilt, je niedriger die Zahl, desto höher die Chance einer erfolgreichen Teilnahme.

Sind Sie mit Ihrem Feedback zufrieden und haben keine Änderungswünsche mehr, klicken Sie auf „Fertig & Senden“. Wir werden daraufhin per E-Mail informiert und können den EinreicherInnen Ihr Feedback zukommen lassen.

Gesamt-Feedback

← → Paragraph ▾ **B** *I* U ☰ ☷ ☷ ☰ ▾

Ihre Geschäftsidee klingt interessant, die Zahlen scheinen plausibel und der Businessplan ist gut durchdacht, jedoch sollten Sie darauf achten, dass...

POWERED BY TINY

SPEICHERN

Voraussichtliche Gesamtbewertung
1,87

BEWERTUNG ABSCHLIESSEN

FERTIG & SENDEN

III. Technischer Leitfaden ExpertInnen-Profil

Auf der i2b-Webseite haben Sie die Möglichkeit, Ihr Profil jederzeit anzupassen!

Nachdem Sie sich mit Ihrer E-Mailadresse und Ihrem Passwort angemeldet haben, erscheint der Button „Mein Profil“ ganz oben rechts auf der Webseite.



Folgende Bereiche können Sie hier editieren:

- **Meine Daten**

Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihre **Kontaktdaten** zu ändern.

Beachten Sie bitte, dass sich eine Änderung der E-Mailadresse **NICHT** auf Ihren Login auswirkt. Teilen Sie uns bitte daher jedenfalls mit, falls sich Ihre E-Mailadresse ändert und Sie somit einen neuen Zugang zum Login benötigen!

In diesem Bereich können Sie auch Ihr **Profilbild** sowie Ihr **Firmenlogo** hochladen, um eine ansprechende Präsentation auf unserer [Experten-Seite](#) zu gewährleisten.

- **Mein Portfolio**

In diesem Bereich geht es um Ihre **Expertise**.

Sie haben hier die Möglichkeit die **Bewertungskategorie**, Ihr **Fachgebiet**/Ihre **Branche**, Ihre **Spezialisierung** sowie Ihren **Beschreibungstext** zu bearbeiten.

- **Einstellungen**

Bei den Einstellungen können Sie wählen, ob Ihr **ExpertInnen-Profil** auf unserer Webseite angezeigt werden soll und ob Sie auch in **Englisch** verfasste Pläne begutachten wollen.

- **Passwort ändern**

Aktualisieren Sie hier Ihr **Passwort**.

IV. Ansprechpartner

Für Rückfragen zu den Fachfeedbacks sowie zu technischen Anfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Ansprechpartnerin:

Nicole Kus, Projektmanagerin

Email: kus@i2b.at

Mobil: 0699 / 189 737 28

i2b – ideas to business

Initiative zur Erstellung eines Unternehmenskonzeptes

Siebenbrunnengasse 21 | Block D / Top 3.4 (Zugang auch über Stolberggasse 26)

A-1050 Wien